TUJUH KEBIASAAN ORANG YANG SANGAT EFEKTIF

"The measure of our character is not where we stand in moments of comfort and convenience, but where we stand at times of challenge and controversy"
Rev. Dr. Martin Luther King Jr.

PENGANTAR

Terjemahan bebas dari kalimat di atas kurang lebih mengatakan bahwa karakter kita yang sebenarnya bukanlah yang kita tunjukkan pada saat-saat kita bahagia dan tenang, tetapi justru pada saat-saat kita menghadapi kesulitan dan cobaan/tantangan.

Tulisan singkat ini disusun dengan maksud agar rekan-rekan karyawan/ti PT. TELKOM tertarik untuk lebih memperdalam buku karya Stephen R. Covey yang sudah dijual luas di toko-toko buku. Bahkan di luar negeri sana sudah banyak workshop-workshop yang diselenggarakan bagi orang-orang yang ingin menjadi sangat efektif.

Dengan segala keterbatasan yang ada, semoga tulisan ini dapat berguna untuk meningkatkan kinerja kita semua. Selamat bekerja dan bekerjasama.

Salam Patriot 135!!!

DUA SISI MATA UANG DARI SUKSES

Cerita tentang Seekor Angsa dan Telur Emas mengisahkan tentang seorang petani miskin yang pada suatu hari menemukan sebuah telur emas nan berkilauan di kandang angsa miliknya. Walaupun dilanda dengan keheranan dan keragu-raguan, ia membawa telur itu pulang dan menyadari bahwa telur itu terbuat dari emas murni. Setiap pagi setelah kejadian itu, sang petani mengumpulkan satu telur dari kandang angsanya. Segera ia menjadi sangatlah kaya. Dengan makin bertambah kayanya dia, makin bertambah serakahlah ia sehingga merasa tidak cukup puas dengan hanya satu telur setiap hari. Berusaha untuk memperoleh semua telur emas yang ada dalam angsanya sekaligus, ia pun memotong angsa itu dan tidak menemukan apa-apa.

Nilai moral dari cerita ini memiliki aplikasi baik bagi kehidupan pribadi maupun dalam pekerjaan (profesional). Seperti halnya dengan petani yang bodoh itu, kita sering memaksakan produksi (telur emas) dengan mempertaruhkan sarana yang memungkinkan kita berproduksi (angsa). Kita sering lebih memperhatikan efisiensi ketimbang efektivitas. Dalam usaha kita untuk efisien, kita luput dalam memperhatikan aspek efektifitas dan menghancurkan kemampuan kita untuk memperoleh hasil yang optimal.

TABUNGAN KEPERCAYAAN

Tabungan kepercayaan merupakan metafor yang sangat baik untuk menggambarkan hubungan tingkat kepercayaan dalam suatu hubungan. Istilah tersebut menggambarkan bahwa setiap interaksi dengan orang lain dapat diumpamakan sebagai simpanan (*deposit*) atau tarikan (*withdrawal*) dari kepercayaan seseorang. Sebagai contoh, Anda melakukan simpanan ke kepercayaan orang lain dengan menunjukkan kebaikan, menepati janji, memenuhi harapan, membuktikan kesetiaan, dan meminta maaf. Dengan kata lain, Anda memberikan sesuatu ke dalam

hubungan tersebut. Anda membangun dan memperbaiki. Walaupun hal-hal kecil dapat membangun kepercayaan, hal-hal kecil pun dapat menghancurkan kepercayaan. Kejahatan, ingkar janji, menyia-nyiakan harapan orang, menunjukkan dualisme, dan congkak adalah tarikan yang mengurangi saldo kepercayaan dalam suatu hubungan.

MEMBENTUK KEBIASAAN

Dalam tulisan ini, akan disimpulkan 7 kebiasaan dari orang yang sangat efektif – kebiasaan-kebiasaan yang dilakukan secara konsisten oleh orang yang mencapai hasil yang diinginkan. Kebiasaan adalah pola tingkah laku yang meliputi 3 komponen yang saling berkaitan: keinginan (*desire*), pengetahuan (*knowledge*) dan keterampilan (*skill*). Karena ketiga komponen tersebut dapat dipelajari ketimbang diturunkan secara genetik, kebiasaan-kebiasaan yang efektif dapat dipelajari dan kebiasaan-kebiasaan yang tidak efektif dapat diatasi.

Gambar 1. Lingkup Kematangan

Sebagaimana diilustrasikan dalam Gambar 1 di atas, ketujuh kebiasaan itu saling berhubungan, saling bergantung, dan berurutan (*sequential*). Dengan menerapkan kebiasaan-kebiasaan tersebut, tahapan-tahapan yang harus dilalui pertama adalah pada kemenangan pribadi (*Private Victory*) atau penguasaan diri (Kebiasaan I, II dan III), sebelum memasuki tahapan kemenangan publik (*Public Victory*) atau membangun hubungan dengan orang lain (Kebiasaan IV, V, dan VI), atau secara gamblang: agar dapat memimpin orang lain secara efektif, seseorang harus terlebih dahulu mampu memimpin dirinya sendiri secara efektif pula. Kebiasaan VII adalah kebiasan pembaharuan; yang mencakup perkembangan fisik, sosial/emosi, mental dan spriritual.

KEBIASAAN PERTAMA: JADILAH PROAKTIF

Kebiasaan visi pribadi. Setiap orang memiliki kemampuan untuk membuat keputusannya sendiri. Ketika seseorang menggunakan kemampuan ini untuk memilih tanggapannya berdasarkan pada nilai-nilai (*values*) yang sudah ditentukannya sendiri, ia bersikap proaktif. Dengan kata lain, orang yang proaktif menggunakan batasan kebebasannya untuk membuat pilihan-pilihan yang paling sesuai dengan nilai-nilainya. Seiring ia mengerjakan hal-hal yang dapat ia kendalikan (Lingkungan Pengaruh) sebagai reaksi terhadap atau ketiimbang mengkhawatirkan tentang kondisi-kondisi yang kurang atau bahkan tidak dapat dikendalikannya (Lingkungan Perhatian), ia menggunakan energi positif untuk mempengaruhi kondisi-kondisi tersebut dan meningkatkan Lingkungan Pengaruh-nya.

KEBIASAAN KEDUA: MULAI DARI AKHIR

Kebiasaan memimpin diri. Orang yang paling efektif membentuk masa depannya sendiri. Mereka memanfaatkan kebiasaan berpikir mulai dari akhir dalam semua aspek kehidupannya. Daripada membiarkan orang lain atau keadaan luar menentukan masa depannya, mereka dengan seksama merencanakan: ingin jadi apa, apa yang ingin dilakukan, dan apa yang ingin mereka miliki, dan mereka membiarkan rencana mentalnya membimbing keputusan-keputusan mereka. Rencana mental untuk tujuan hidup mereka ini dinyatakan, salah satunya, dalam form tertulis yang disebut Pernyataan Misi (*Mission Statement*). Seseorang yang memiliki sebuah Pernyataan Misi dan menggunakannya untuk membimbing keputusan-keputusannya akan hidup dalam keharmonisan dengan tujuan masa depan yang ditetapkannya.

KEBIASAAN KETIGA: UTAMAKAN YANG UTAMA

Kebiasaan mengatur diri. Apa yang utama? Hal-hal utama adalah yang kita pribadi anggap paling berharga/penting untuk dilakukan. Mereka mendorong kita ke arah yang tepat. Mereka membantu kita meraih tujuan prinsip yang dituliskan dalam Pernyataan Misi kita.

Hal utama selalu penting (*important*) dan terkadang mendesak (*urgent*):

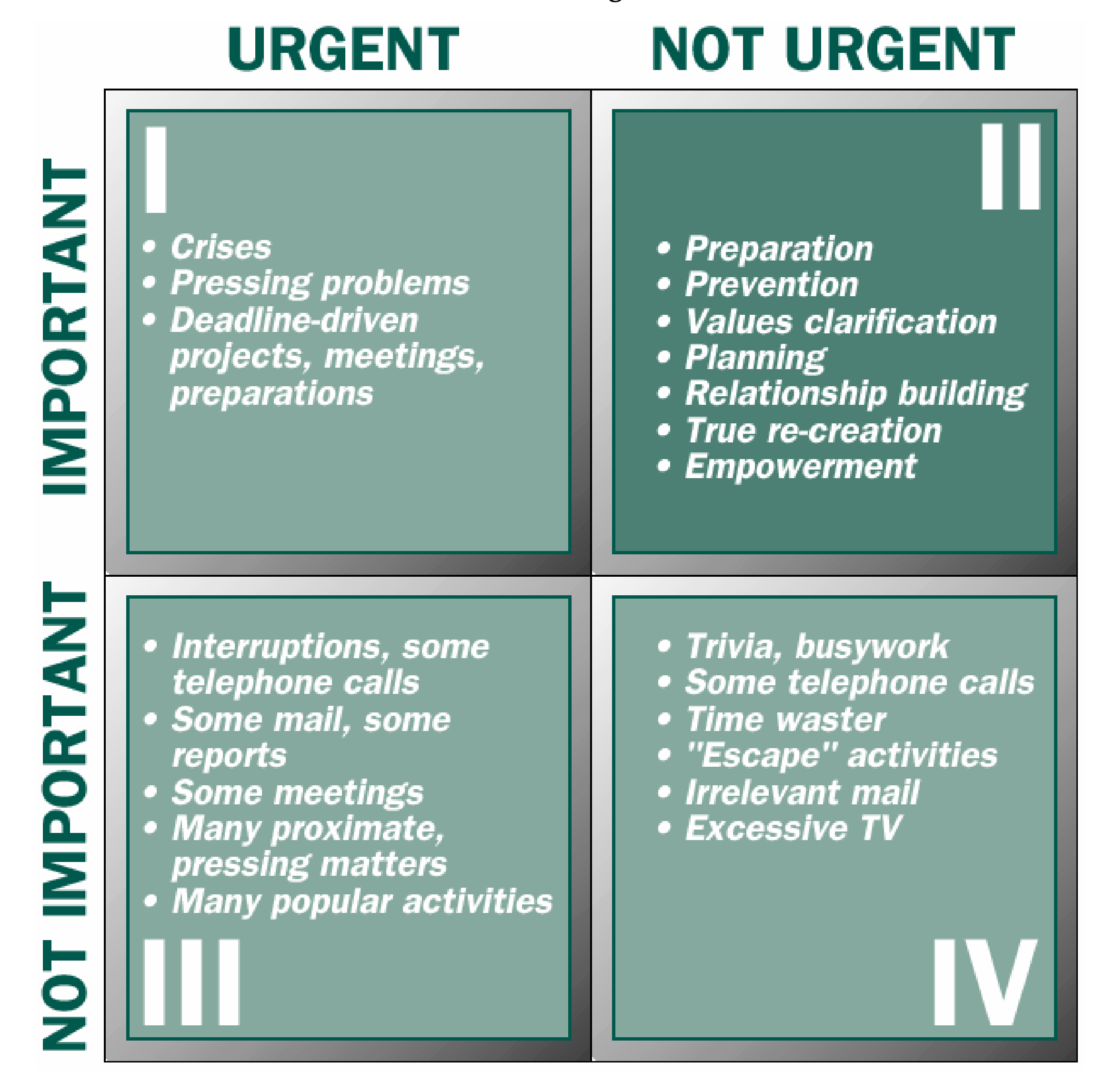
? *Important.* Suatu aktifitas adalah penting jika Anda pribadi menilai aktifitas itu berharga – jika aktifitas itu berkontribusi ke misi, nilai dan tujuan yang berprioritas tinggi.

? *Urgent*. Suatu aktifitas adalah mendesak jika Anda atau orang lain merasa bahwa aktifitas itu memerlukan perhatian segera.

Jika kita menggambarkan kedua elemen itu dan lawannya, muncullah empat kuadran yang menggambarkan aktifitas-aktifitas yang kita lakukan (lihat Gambar 2). Kuadran-kuadran tersebut membentuk Matrix Managemen Waktu (*Time Management Matrix*).

Penggunaan terbaik dari waktu kita difokuskan pada kuadran yang menekankan pada tingkat pentingnya aktifitas. Dari dua kuadran tersebut, fokus utama kita seharusnya pada Kuadran II, dimana kita dapat meraih kesuksesan dalam kerja dan hubungan kita.

Gambar 2. Time Management Matrix



KEBIASAAN KEEMPAT: BERPIKIRLAH *WIN-WIN*

Kebiasaan memimpin kelompok. Berpikir *win-win* adalah ketetapan hati dan pikiran yang senantiasa mencari keuntungan bersama dalam semua interaksi manusia. *Win-win* berarti setiap orang menang karena kesepakatan-kesepakatan dan solusi-solusi

yang saling menguntungkan dan memuaskan semua pihak – semua pihak merasa bahagia dengan keputusan dan komit pada rencana kerjanya.

Seorang yang *win-win* memiliki 3 karakter khas: integritas, kematangan, dan bermental kaya. Orang yang berintegritas jujur pada perasaan, nilai dan komitmen mereka. Orang yang matang menyampaikan ide-ide dan perasaan mereka dengan berani dan mempertimbangkan ide-ide dan perasaan orang lain. Orang yang bermental kaya yakin bahwa tersedia cukup untuk semua orang.

KEBIASAAN KELIMA: MENGERTILAH DAHULU, BARU DIMENGERTI

Kebiasaan berkomunikasi. Ketika kita mendengarkan dengan penuh perhatian dengan tujuan untuk mengerti, komunikasi *interpersonal* kita menjadi lebih efektif. Kita tidak lagi menggeser semua masalah menurut paradigma kita sendiri dan berhenti membacakan otobiografi kita sendiri ke kehidupan orang lain. Dengan mengesampingkan tanggapan-tanggapan yang berdasarkan pada otobiografi dan peduli tentang apa sedang disampaikan oleh orang lain, kita menjadi lebih siap untuk mendengarkan dengan empati – dengan penuh perhatian untuk memahami.

Bagian kedua dari kebiasaan tersebut, yaitu dimengerti, memerlukan keberanian dan keterampilan. Anda membutuhkan keberanian untuk menyampaikan perasaan Anda yang sebenarnya dan terbuka. Anda membutuhkan ketrampilan untuk secara jelas dan tepat menyampaikan maksud Anda berdasarkan pada pola pikir orang lain.

KEBIASAAN KEENAM: SINERGI

Kebiasaan bekerjasama secara kreatif. Pohon *Redwoods*, pohon yang sistem akarnya dangkal, tumbuh saling berdekatan. Akar-akar pohon *Redwoods* saling terkait dan menjaga kekokohan pohon-pohon itu ketika angin kencang berhembus. Kerjasama dari dua orang akan melipat gandakan hasil daripada kerja masing-masing secara terpisah. Prinsip ini, SINERGI, juga berlaku pada interaksi sosial. Dua orang, bekerjasama secara kreatif dan saling berinteraksi, akan mampu mencapai lebih dari apa yang dapat mereka hasilkan bila bekerja sendiri-sendiri. Seiring mereka menghargasi perbedaan-perbedaan mereka, membuka diri mereka terhadap kemungkinan-kemungkinan baru, mempraktekkan pemikiran *win-win*, dan membangun kepercayaan, niscaya mereka akan menuai keuntungan dari sinergi.

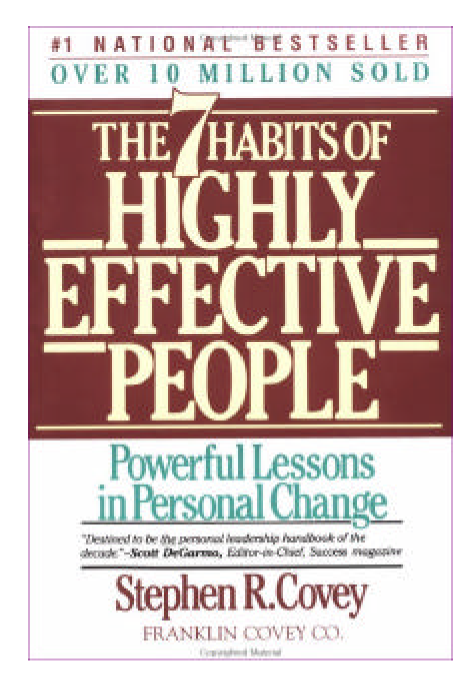
KEBIASAAN KETUJUH: PERTAJAM GERGAJI

Kebiasaan membaharui diri. Menjadi tumpul akibat sering digunakan, gergaji tidak dapat lagi memotong balok kayu. Pisaunya sudah tidak lagi cukup tajam untuk dapat menggergaji secara efektif. Agar dapat berfungsi secara efektif, Anda perlu senantiasa 'mempertajam gergaji'. Dengan kata lain, Anda perlu menjaga dan meningkatkan kualitas diri. Kunci dari 'mempertajam gergaji' adalah dengan secara teratur dan konsisten melatih keempat dimensi pembaharuan: fisik, sosial/emosi, spiritual dan mental.

Tubuh dan pikiran yang dilatih secara rutin akan senantiasa siap untuk beraksi. Hati nurani, yang secara konsisten didengar dan dipatuhi, menjadi makin peka. Hubungan, yang dibina dengan kesetiaan, akan bertumbuh. Seiring dengan Anda

menyeimbangkan dan mempertajam keempat dimensi tersebut, Anda meningkatkan efektifitas dalam keenam kebiasaan-kebiasaan sebelumnya. Dengan melakukan demikian, Anda berkembang, berubah dan meningkat.

oooooo00OO SELESAI OO00oooooo



Disarikan dari Buku "The 7 Habits of Highly Effective People" oleh Stephen R. Covey.

Oleh: Devy Parlindungan Siregar / NIK. 730601

TELKOM CIS RO Balikpapan